

ELŻBIETA MAĆZYŃSKA*

Richard H. Thaler – Nobel z ekonomii – 2017 r. Ekonomia z życia wzięta

Wprowadzenie

Jak co roku, począwszy od roku 1969, w noblowskim miesiącu, czyli w październiku, już po raz 49. ogłoszony został w 2017 r. werdykt o przyznaniu Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych. W 2017 r. Komitet Noblowski Szwedzkiej Królewskiej Akademii Nauk przyznał tę nagrodę amerykańskiemu ekonomiście Richardowi H. Thalerowi za wkład w ekonomię behawioralną. Jest to już 79. laureat tej nagrody (corocznie przyznaje się jedną do maksymalnie trzech nagród).

Richard Thaler urodził się 12 września 1945 r. w East Orange, w stanie New Jersey USA. Edukację ekonomiczną zapoczątkował studiami na Case Western Reserve University, gdzie w 1967 r. otrzymał dyplom licencjata, kolejne stopnie: magisterium (1970) i doktorat (1974) uzyskał na University of Rochester. Od czerwca 1995 r. Thaler jest profesorem Uniwersytetu Chicago (Charles R. Walgreen Distinguished Service Professor of Economics and Behavioral Science), dyrektorem The Center for Decision Research, Booth School of Business, University of Chicago. Przed otrzymaniem profesury na Uniwersytecie Chicago, co nastąpiło w 1995 r., Thaler wykładał na uniwersytech w Rochester i Cornell, a także współpracował z University of British Columbia, Sloan School of Management w MIT, Russell Sage Foundation i Center for Advanced Study in Behavioural Sciences w Uniwersytecie Stanford. Thaler jest członkiem wielu czołowych amerykańskich zespołów badawczych, w tym National Bureau of Economic Research (gdzie wspólnie z Robertem Shillerem kierował projektem badawczym z zakresu ekonomii behawioralnej, finansowanym przez The Russell Sage Foundation). Jest doktorem honoris causa Case Western University, University of Rochester oraz Erasmus University. Jest członkiem American Academy of Arts and Sciences, American Finance Association i Econometrics Society, a w 2015 r. pełnił funkcję prezesa American Economic Association.

Decyzja Komitetu Noblowskiego o nagrodzeniu Thalera wzbudziła wiele kontrowersji. Tuż po ogłoszeniu werdyktu Robert J. Shiller, także uhonorowany w 2013 r. noblowskimi laurami wraz z Eugene F. Fama i Larsem P. Hansenem za empiryczne analizy cen aktywów,

* Prof. dr hab. Elżbieta Maćzyńska – Prezes Zarządu Krajowego PTE; e-mail: zk@pte.pl

stwierdził, że decyzja o nagrodzie dla Richarda Thalera jest kontrowersyjna, ale ekonomista ten w pełni na to zasłużył (Shiller 2017).

Argumenty i kontrowersje dotyczące wyróżnienia Thalera nagrodą im. Alfreda Nobla są obecnie szeroko dyskutowane. W niniejszym opracowaniu charakteryzowane są argumenty przyjęte przez Komitet Noblowski, a także argumenty i kontrowersje dotyczące znaczenia ekonomii behawioralnej jako odrębnego nurtu w teorii ekonomii. Charakterystyki te poprzedzone są podstawowymi danymi na temat dotychczas przyznanych 79 nagród im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych. Zarazem przedstawione są główne cechy i elementy dorobku ekonomii behawioralnej, rozpatrywane przede wszystkim w kontekście ekonomii neoklasycznej, jako dominującego dotychczas nurtu w teorii ekonomii. Głównym celem stawianym w tym opracowaniu jest charakterystyka wkładu Richarda Thalera w rozwój ekonomii behawioralnej oraz podkreślenie praktycznej użyteczności tego nurtu badawczego. Podstawą przedstawionych tu analiz były studia literatury przedmiotu, w tym przede wszystkim publikacje Richarda Thalera (vide „Bibliografia”).

1. Noblowskie laury w naukach ekonomicznych – wymiar historyczny i statystyczny¹

Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych (zwana też Nagrodą Nobla z ekonomii) została ustanowiona w 1968 r. Ma zatem znacznie krótszą (o prawie 70 lat) i odmienną historię, a ponadto ma inne finansowe podłoże aniżeli klasyczna Nagroda Nobla, ustanowiona w końcu XIX w. Choć nagroda w dziedzinie nauk ekonomicznych z formalnego punktu widzenia nie jest Nagrodą Nobla, jest z nią identyfikowana, co nie jest w pełni uprawnione, mimo że tak jak w przypadku klasycznej Nagrody Nobla jest przyznawana przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk w Sztokholmie. Alfred Nobel (1833–1896), szwedzki przemysłowiec, naukowiec i wynalazca dynamitu, u schyłku życia zdecydował bowiem w testamencie z 1895 r., aby powołać „fundusz, z którego procenty każdego roku mają być rozdzielone w formie nagród tym, którzy w roku poprzedzającym przynieśli ludzkości największe korzyści”². Zgodnie z testamentem i wolą fundatora nagrody powinny być przyznawane za osiągnięcia naukowe w fizyce, chemii, fizjologii, medycynie i literaturze oraz za wysiłki na rzecz światowego pokoju (Pokojowa Nagroda Nobla).

Warto przypomnieć, że w pierwszym roku przyznania nagród, tj. w 1901 r., nagrodzono 6 laureatów. Wśród nich znaleźli się m.in. wyróżniony pokojową nagrodą szwajcarski humanista Jean Henri Dunant, założyciel Czerwonego Krzyża, Wilhelm Conrad Röntgen – niemiecki fizyk „w uznaniu zasług, które oddał przez odkrycie promieni nazwanych jego nazwiskiem”, ale też Frédéric Passy – francuski ekonomista i polityk oraz działacz pacyfistyczny. Zatem już w pierwszym roku nagrodą tą został wyróżniony także ekonomista.

Nagrody Nobla są corocznie wręczane przez króla Szwecji na uroczystości 10 grudnia, w rocznicę śmierci Alfreda Nobla. Z liczącej już 117 lat historii tej nagrody wynika, że w latach 1901–2017 noblowskie laury (łącznie z nagrodą w dziedzinie nauk ekonomicznych) otrzymały 923 osoby i instytucje, w tym 79 laureatów z dziedziny nauk ekonomicznych.

¹ W tej części wykorzystane zostały niektóre dane zawarte w: E. Mączyńska, *Paradoks Deatona. Nobel z ekonomii 2015*, w: „Studia Ekonomiczne”, INE PAN, Warszawa, 2015, nr 4.

² *Full Text of Alfred Nobel's Will* (1895).

nych. Zważywszy, że niektórzy otrzymali Nagrodę Nobla więcej niż jeden raz, daje to w sumie 892 osoby i 24 instytucje (*All Nobel Prizes*, 2017)³.

W odróżnieniu od klasycznej Nagrody Nobla, „ekonomiczny Nobel” nie jest finansowany z funduszy, z których pochodzą wszystkie inne Nagrody Nobla, tj. z majątku pozostawionego przez Alfreda Nobla. Ekonomicznego Nobla bowiem – w drodze wyjątku i za przyzwoleniem Komitetu do Spraw Nagrody Nobla, ufundował centralny Bank Szwecji (Sveriges Riskbank) w 1968 r., w 300-letnią rocznicę utworzenia tego banku. Zarazem wraz z ustanowieniem ekonomicznego Nobla podjęto decyzję, że w przyszłości nie będzie zwiększana liczba dziedzin, w których będą przyznawane noblowskie laury.

W przypadku Nagrody Nobla z ekonomii jej fundatorem jest zatem Bank Szwecji. Natomiast w przypadku klasycznej, pierwotnej nagrody Nobla, finansuje ją Fundacja Noblowska, zarządzająca majątkiem pozostawionym przez Alfreda Nobla. Do 2011 r. nagroda ta wynosiła 10 mln koron szwedzkich, ale wskutek kryzysu globalnego została przejściowo obniżona w 2012 r. do wysokości 8 mln koron szwedzkich (tj. ok. 860 tys. euro).

Nobel z ekonomii corocznie jest przyznawany jednemu, dwu lub maksymalnie trzem ekonomistom. Dotychczas przyznano tę nagrodę 49 razy. Otrzymało ją dotychczas 79 ekonomistów, głównie z USA, ale także z Europy i krajów innych kontynentów, w tym Kanady, Indii i Izraela.

Pierwszymi laureatami „ekonomicznego Nobla” zostali w 1969 r. ekonometrycy: Norweg Ragnar A.K. Frisch oraz Holender Jan Tinbergen za wkład w rozwój ekonometrii oraz rozwój i zastosowanie modeli dynamicznych do analizy procesów ekonomicznych.

Średni wiek laureatów-ekonomistów przekracza 67 lat, przy czym wśród nagrodzonych dominują osoby w wieku 60–64. Najmłodszym laureatem był zmarły w 2017 r. Kenneth J. Arrow, który w wieku 51 lat, w 1972 r., został nagrodzony za wkład w ekonomiczną teorię równowagi ogólnej oraz ekonomię dobrobytu. Natomiast najstarszym laureatem nie tylko wśród ekonomistów, ale i wśród wszystkich innych nagrodzonych we wszystkich kategoriach, jest zmarły w 2008 r. Leonid Hurwicz, który w 2007 r., tj. w roku otrzymania nagrody, miał 90 lat (*Facts...* 2018) i otrzymał (wraz z Erikiem S. Maskinem i Roge-rem B. Myersonem) nagrodę za stworzenie podwalin pod teorię *mechanism design*, czyli dziedziny ekonomii i teorii gier wykorzystującej inżynierskie podejście do projektowania mechanizmów ekonomicznych i systemów zachęć ukierunkowanych na zakładane cele strategiczne.

Charakterystyczne przy tym jest, że honorowani ekonomicznym Noblem byli dotychczas prawie wyłącznie mężczyźni. Jedyna jak dotychczas nagrodzona kobieta to Amerykanka Elinor Ostrom (1933–2012), która w 2009 r. otrzymała tę nagrodę (wraz z Oliverem E. Williamsonem) za analizę ekonomicznych aspektów zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem dóbr wspólnych.

³ Wśród nagrodzonych „klasycznym Noblem” znalazło się sześcioro Polaków: Maria Skłodowska-Curie (nagrodzona dwukrotnie: w 1903 r. w dziedzinie fizyki i w 1911 r. w dziedzinie chemii), Henryk Sienkiewicz (w 1905 r. literacka Nagroda Nobla), Władysław Reymont (w 1924 r. literacka Nagroda Nobla), Czesław Miłosz (w 1980 r. literacka Nagroda Nobla), Lech Wałęsa (w 1983 r. Pokojowa Nagroda Nobla) i Wisława Szymborska (w 1996 r. literacka Nagroda Nobla). Wśród nagrodzonych Polaków nie ma ekonomisty. Natomiast noblistów o polskich korzeniach, ale nielegitymujących się polskim paszportem, takich jak np. Czesław Miłosz jest więcej. Wśród nich jest też ekonomista Leonid Hurwicz, absolwent Uniwersytetu Warszawskiego, nagrodzony w 2007 r. za kolejne zastosowania teorii gier w ekonomii. Polskich korzeni można by się dopatrzeć w życiorysach wielu noblistów; jako przykład można tu podać radziwiłowski rodowód Roberta Shillera. Notabene, mimo ugruntowanej historycznie sławy Nagrody Nobla, dopiero w marcu 2015 r. upubliczniony został, poprzez ekspozycję w Muzeum Noblowskim w Sztokholmie, testament Alfreda Nobla, gdzie znalazł się m.in. zapis o ustanowieniu tej nagrody (*Laureaci...* 2014; Jasiński 2014; *All Nobel Prizes*, 2017).

Wyraźnie asymetrycznie kształtuje się podział laureatów Nagrody Nobla z ekonomii wg kryterium geograficznego. Choć początkowo (mniej więcej do końca lat 80. XX w.) proporcje między nagrodzonymi Amerykanami a Europejczykami były dość wyrównane, to obecnie zdecydowanie dominują naukowcy z USA (prawie 70% ogółu laureatów), przede wszystkim z University of Chicago. Wśród wyróżnionych dziedzin dominuje makroekonomia, ekonometria, ekonomia finansowa i teoria gier.

Tabela 1
Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych w latach 1969–2017 – liczba nagród i podział geograficzny

Kraj	Liczba	Udział (%)
USA	54	68,4
Europa	20	25,3
Wielka Brytania	9	11,4
Norwegia	3	3,8
Francja	2	2,5
Szwecja	2	2,5
Cypr/Wielka Brytania*	1	1,3
Finlandia	1	1,3
Holandia	1	1,3
Niemcy	1	1,3
Inne kraje	5	6,3
Izrael**	2	2,5
Kanada	1	1,3
Indie	1	1,3
ZSRR	1	1,3
Razem	79	100,0

* Podwójne obywatelstwo (C.A. Pissarides).

** W tym noblista o podwójnym obywatelstwie – Izrael i USA (D. Kahneman). Narodowość uwzględniona zgodnie z formalnym obywatelstwem nagrodzonych w roku przyznawania nagrody.

Źródło: *Winners of the Nobel Prize for Economics*, <https://www.britannica.com/topic/Winners-of-the-Nobel-Prize-for-Economics-1856936> (dostęp: 30.01.2018).

Dlatego też, kiedy w 2014 r. laureatem został francuski ekonomista z uniwersytetu w Tuluzie, Jean Tirole, specjalizujący się w problematyce organizacji przemysłu i mikroekonomii, uznano to jako swego rodzaju przełom. Tym bardziej że nie specjalizuje się on w makroekonomii i został wyróżniony za analizę siły rynkowej oraz regulacji, w tym za prace dotyczące regulacyjnych ograniczeń stawianych ponadnarodowym korporacjom, firmom – gigantom dominującym na rynku.

Zważywszy na to, że Nagrodę im. A. Nobla w naukach ekonomicznych dotychczas uzyskiwali najczęściej ekonomiści neoklasycyści, także nagroda dla R.H. Thalera – jako ekonomisty behawioralnego – była niemałym zaskoczeniem. Z drugiej jednak strony, w ostatnich dekadach nastąpił dynamiczny rozwój badań z pogranicza ekonomii i psychologii, co stanowi fundament ekonomii behawioralnej. W tej sytuacji nagroda na rzecz

ekonomii behawioralnej nie powinna dziwić. Richard Thaler uzyskał tę nagrodę właśnie za wkład w ekonomię behawioralną (a taki tytuł nagrody na noblowskiej liście pojawił się po raz pierwszy).

2. Noblowskie laury dla Richarda H. Thalera – zaskoczenie i kontrowersje

To, że noblowskie laury dla Richarda H. Thalera były w znacznej mierze zaskoczeniem i wzbudziły kontrowersje nie jest niczym nadzwyczajnym. Ekonomiczny Nobel bowiem corocznie wzbudza wiele emocji. Dotyczy to zresztą noblowskich nagród ze wszystkich dziedzin. Szczególnie wiele kontrowersji dotyczy Pokojowej Nagrody Nobla – głównie ze względów politycznych. Także w przypadku ekonomicznego Nobla listy typowanych przez różne ośrodki i media faworytów bardzo często okazują się nietrafione.

Od 2002 r. Clarivate Analytics Web of Science, dawniej jednostka Thomson Reuters, corocznie ogłasza listę potencjalnych laureatów Nagrody Nobla sporządzaną na podstawie liczby cytowań ich publikacji w systemie Web of Science. Niektóre nazwiska tkwią na tej liście od lat. Na przykład od lat na tej liście figurował i nie doczekał się nagrody, bo zmarł w 2017 r., wybitny ekonomista brytyjski Anthony Atkinson, zajmujący się nierównościami.

W 2012 r. na liście agencji Thomson Reuters znalazł się też brytyjski ekonomista Angus Deaton. Zatem już wówczas agencja ta zwróciła uwagę na ekonomię socjalną i ogrom pracy empirycznej Deatona, a jeszcze wcześniej Atkinsona, nad nędzą, konsumpcją, jak też dobrobytem. Jednak w przypadku Deatona prognoza urzeczywistniła się dopiero w 2015 r.

Na liście Clarivate Analytics znalazł się też brytyjski ekonomista Richard Blundell z University College London, zajmujący się m.in. badaniem relacji między rynkiem pracy a wysokością podatków. Na listę tę trafili też dwaj często cytowani Amerykanie: John List z Uniwersytetu w Chicago, zajmujący się eksperymentami w ekonomii, oraz Charles Manski z Northwestern University, zajmujący się analizą społecznych interakcji. Na liście znalazł się też w pewnym sensie naukowy wychowanek Atkinsona – francuski ekonomista Thomas Piketty, znany z badań wzrostu gospodarczego i nierówności, autor głośnej książki *Kapitał XXI wieku*. To tylko niektóre nazwiska z listy faworytów.

W 2017 r. na tę listę trafili tacy ekonomiści, jak: Colin F. Camerer z California Institute of Technology i George Loewenstein z Carnegie Mellon University („za pionierskie badania w dziedzinie ekonomii behawioralnej i neuroekonomii”); Robert Hall z Uniwersytetu Stanforda („za analizę wydajności pracowników i studia nad recesją i bezrobociem”) oraz Michael Jensen z Uniwersytetu Harvardzkiego, Stewart Myers z MIT i Raghuram Rajan z University of Chicago („za ich wkład dotyczący wyjaśniania decyzji w zakresie finansów przedsiębiorstw”).

Na top-liście nie znalazł się zatem Richard Thaler. Został on jednak zakwalifikowany na listę potencjalnych zwycięzców wśród dziesiątki dodatkowych nazwisk, w tym wybitnych osobistości na amerykańskiej scenie ekonomicznej. W 2017 r. lista ta obejmowała m.in. takich ekonomistów, jak: John Taylor z Uniwersytetu Stanforda, specjalista z zakresu polityki monetarnej; Paul Romer z New York University, specjalizujący się w problematyce wzrostu gospodarczego, główny ekonomista Banku Światowego; Martin Feldstein z Uniwersytetu Harvardzkiego, były przewodniczący Rady Doradców Gospodarczych Białego Domu za czasów prezydenta Ronalda Reagana, specjalizujący się w pro-

blematyce emerytur, podatków i innych kwestii z zakresu finansów publicznych; William Nordhaus z Uniwersytetu Yale, badający ekonomiczne następstwa zmian klimatycznych; Dale Jorgenson z Harvardu, badający zmiany w wydajności pracy; Robert Barro z Harvardu, specjalizujący się w problematyce wzrostu gospodarczego; Oliver Blanchard z Peterson Institute for International Economics, były główny ekonomista Międzynarodowego Funduszu Walutowego i właśnie Richard Thaler.

Dalsze usytuowanie Thalera na liście Clarivate Analytics w jakimś stopniu tłumaczy zaskoczenie nagrodzeniem tego naukowca noblowskimi laurami. Trudno się temu dziwić, zwłaszcza że za jego najważniejsze, przełomowe dzieło została uznana napisana wspólnie z Cassem Sunsteinem i opublikowana przez Yale University Press w 2008 r. książka pt. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* (jej przekład ukazał się w Polsce w 2012 r. – Thaler, *Impuls...* 2012). Zaskakuje już nawet stylistyka tego dzieła. Jest ono napisane niemalże jak tekst beletrystyczny, podobnie jak inne teksty Thalera. Stylistyka taka dalece odbiega od tych, do jakich przyzwyczajał w przeszłości Komitet Noblowski. Na ogół dzieła noblistów cechowała bowiem hermetyczność, złożoność utkana trudnymi wzorami matematycznymi, co istotnie obniżało komfort czytelniczy. Nieco naigrywał się zresztą z tego wybitny amerykański ekonomista John Kenneth Galbraith, który będąc w wieku ponad 90 lat udzielił wywiadu medialnego. Na pytanie dziennikarza, dlaczego nie dostał jeszcze Nobla, odpowiedział, że Nobla nie dostanie, bo pisze zbyt prosto. Natomiast, żeby dostać Nobla, trzeba pisać niejasno, po to, aby inni naukowcy mogli publikować teksty wyjaśniające, co noblista miał na myśli. Nawet jeśli ta dość złośliwa opinia nie jest w pełni uzasadniona, to jednak zawiera sporą dozę prawdy.

Ale takiej opinii nie poddają się teksty Thalera. Są bowiem proste i jasne, co zarazem stanowiło dodatkowy czynnik zaskoczenia, że ekonomista ten został nagrodzony. Uznawana za najważniejsze dzieło tego autora książka *Impuls* ukierunkowana jest na analizę eksperymentów związanych z badaniem reakcji ludzi na najrozmaitsze impulsy, „szturchańce” (*nudge*). Relatywnie niewiele jest w tej książce rozważań na temat teorii ekonomii, w tym ekonomii behawioralnej. Dominują natomiast przykłady i eksperymenty jednostkowe. Znajduje to wyraz już we wprowadzeniu do tej książki, jak i całej jej stylistyce. W części zatytułowanej „Stółówka” jest opisywany dość prosty eksperyment stołówkowy. Już następujący początek tych wywodów charakteryzuje dominującą w książce narrację: „Nasza przyjaciółka Carolyn prowadzi usługi żywieniowe w szkołach w pewnym dużym mieście. (...) Pewnego wieczoru spotkała się ze swoim kolegą Adamem, konsultantem do spraw zarządzania (...) postanowili przeprowadzić w szkołach kilka eksperymentów, aby się przekonać, czy sposób wystawiania i aranżowania żywności może wpływać na wybór, którego dokonują uczniowie.” (Thaler, *Impuls...* 2012, s. 11).

Tak indywidualistyczne podejście mogło wręcz szokować ekonomistów głównego nurtu, przywiązanych do zagregowanych analiz oraz ilościowych modeli makroekonomicznych. I na początku takie podejście rzeczywiście jeśli nie szokowało, to co najmniej zaskakiwało. Thaler już na początku lat 80. XX w. rozpoczął eksperymentalne badania zachowań ludzi pod kątem widzenia racjonalności lub błędności ich decyzji ekonomicznych. W badaniach tych odrzucał fundamentalne w ekonomii głównego nurtu, ekonomii neoklasycznej, założenie o *homo oeconomicus*, czyli założenie, że człowiek, podejmując decyzje ekonomiczne, zawsze działa racjonalnie.

Badania Thalera, jak się okazuje, stały się ważnym wkładem i podłożem dla rozwoju nowego nurtu w teorii ekonomii, tj. ekonomii behawioralnej. Jednak wielu ówczesnych przedstawicieli ekonomii neoklasycznej nie ukrywało swej niechęci do takiego podejścia i do łączenia elementów psychologii z ekonomią. Wśród ekonomistów-naukowców ujawniły się na tym tle silne antagonizmy i animozje. O tym, jak one były silne, przeoko-

nuje informacja podana ostatnio przez Roberta Shillera, dotycząca noblisty z 1990 r. Mertona Millera (1923–2000). Noblista ten, nagrodzony za pionierskie prace z zakresu teorii ekonomii finansów i podejmowania decyzji inwestycyjnych, spotykając Thalera na korytarzach Uniwersytetu Chicago, unikał z nim nawet kontaktu wzrokowego, a tym bardziej rozmowy. Miller wyjaśnił swą niechęć do nurtu behawioralnego w artykule z 1986 r. zatytułowanym „Racjonalność behawioralna w finansach” (Miller 1986). W artykule tym Miller przyznaje, że ludzie są niekiedy ofiarami psychologii, przez co podejmują nieracjonalne decyzje. Jednak zdaniem Millera kwestie te nie powinny być brane pod uwagę, są bowiem „prawie całkowicie nieistotne” w podejmowaniu decyzji finansowych. Miller przyznaje, że w każdej rodzinie, w każdym gospodarstwie domowym występują rozmaite problemy (kłótnie, problemy spadkowe, rozwodowe i inne), ale są one prawie całkowicie nieistotne dla teorii portfolio (teorii podejmowania decyzji inwestycyjnych). O niechęci Millera do podejścia behawioralnego w ekonomii świadczy zwłaszcza ostatni akapit tego artykułu, często cytowany w różnych publikacjach, także przez Shillera (Shiller 2017). Miller stwierdza tam, że historie dotyczące indywidualnych zachowań ludzi, historie gospodarstw domowych mogą być nawet interesujące, ale w modelowaniu decyzji inwestycyjnych mogą odwracać uwagę od wszechobecnych sił rynkowych, które powinny być głównym obszarem zainteresowania ekonomii. „To, że abstrahujemy w naszych modelach od tych wszystkich historii, nie wynika z tego, że historie te są nieinteresujące, lecz z tego, że mogą być zbyt ciekawe i przez to odwracać naszą uwagę od wszechobecnych sił rynkowych, które powinny być naszym głównym przedmiotem zainteresowania” (Miller 1986, s. 467). Robert Shiller wskazuje też na innych ekonomistów mających wielce sceptyczny stosunek do badań behawioralnych w ekonomii. Dotyczy to m.in. na Stephena Rossa (1944–2017) z MIT, znanego amerykańskiego teoretyka finansów.

Wątpliwości dotyczące ekonomii behawioralnej formułował też noblista z 1978 r. Herbert Simon, nagrodzony za pionierskie badania procesów podejmowania decyzji wewnątrz organizacji gospodarczych. Choć eksponował psychologiczne podstawy ekonomii i to, że ludzie nie są nieskończenie racjonalni i inteligentni, to jednak zwracał uwagę, że określenie „ekonomia behawioralna” brzmi jak pleonazm. Wątpliwość ta nie jest bezzasadna. Ekonomia jest bowiem nauką o ludziach w procesie gospodarowania, o ludziach i ich zachowaniach rynkowych. Jeśli przy tym, zgodnie z encyklopedyczno-słownikowymi zapisami, *behavior* to „każda dająca się zaobserwować reakcja zwierzęcia lub człowieka na bodźce płynące z otoczenia” (*Słownik...* 2018), to czymże są zachowania niebehawioralne? Takie pytanie stawiał Simon, uznając zarazem, że odpowiedź na to pytanie ma ekonomia neoklasyczna z jej modelem *homo oeconomicus* (Simon 1987, s. 612). Potwierdza to zasadność takiego modelowego podejścia w ekonomii.

Zarazem jednak nie sposób nie dostrzegać odrealnienia jednego z fundamentalnych uproszczeń, o nieomyślności rynku i racjonalności jako zasadach podejmowania decyzji w stylu *homo oeconomicus*. Zwraca na to uwagę m.in. szwajcarski historyk gospodarczy Gilbert Rist, który zauważa: „większość ekonomistów uznaje, że autonomiczny i racjonalny «*homo oeconomicus*» jest fikcją. Trzeba im to przyznać. A jednak jego upiór nieustannie powraca i nie przestaje nawiedzać wyobraźni ekonomicznej” (Rist 2015, 57).

Sam Thaler natomiast stwierdza: „Jeśli zajrzycie do podręczników ekonomii, dowiedcie się, że *homo oeconomicus* potrafi myśleć jak Albert Einstein, ma pamięć jak BM’s Big Blue i silną wolę jak Mahatma Gandhi. Naprawdę. Ludzie, których znamy, tacy jednak nie są. Nie są *homo oeconomicus*, lecz *homo sapiens*” (Thaler 2012, s. 7).

Takie, kwestionujące założenie o *homo oeconomicus*, podejście (i to mimo wyraźnego dystansowania się wielu uznanych naukowców do behawioralnego nurtu w ekonomii) oraz badawczy upór Thalera doprowadziły go na szczyty dokonań naukowych, co zostało

wyeksponowane w przedstawionym przez Komitet Noblowski uzasadnieniu przyznania temu ekonomiście Nagrody im. Alfreda Nobla.

3. Naukowe podstawy nagrody dla Richarda H. Thalera

W 25-stronicowym uzasadnieniu nagrody dla Richarda Thalera Komitet Noblowski wskazuje przede wszystkim na charakterystyczne dla prowadzonych przez Thalera badań integrowanie dorobku nauk ekonomicznych i psychologii. Znajduje to odzwierciedlenie już w samym tytule ogłoszonego przez Komitet Noblowski uzasadnienia nagrody: *Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology*. Podkreśla się w związku z tym aspekt większego realizmu w formułowaniu założeń badawczych. W uzasadnieniu nagrody eksponowane są następujące obszary badań prowadzonych przez Thalera:

- ograniczona racjonalność i ograniczenia poznawcze (*limited rationality*),
- preferencje społeczne (*social preferences*),
- niedostatki samokontroli (*lack of self-control*).

Zarazem Komitet Noblowski zwraca uwagę na oryginalną koncepcję libertariańskiego paternalizmu, w tym kreowania impulsów służących racjonalizacji decyzji podejmowanych przez ludzi, mimo charakteryzujących ich ograniczeń racjonalności i samokontroli, ale bez ograniczania swobody wyboru. Wiąże się z tym kwestia architektury wyboru, czyli tworzenia rozwiązań, impulsów sprzyjających wyborowi racjonalnych decyzji. Kwestie te są szczegółowo przedstawiane w publikacjach Thalera (w większości we współautorstwie – vide „Bibliografia”). Najbardziej kompleksowo zostały one poddane analizie w książce *Impuls* (2012).

W badaniach ograniczonej racjonalności Thaler formułuje koncepcję rachunkowości mentalnej, wyjaśniając, w jaki sposób ludzie upraszczają podejmowanie decyzji finansowych, tworząc oddzielne konta w swoich umysłach, koncentrując się na wąskim wpływie każdej indywidualnej decyzji, a nie na jej ogólnym efekcie. Zidentyfikował również związek między awersją do strat a efektem posiadania. Thaler jest współtwórcą finansów behawioralnych. Badał, w jaki sposób ograniczenia poznawcze wpływają na rynki finansowe.

W nieczęsto spotykaną w dziełach naukowców lekką, przyjazną dla czytelnika stylistykę książki *Impuls*, pięknie i szczególnie wyraziście wkomponowuje się wyjaśnienie kwestii rachunkowości mentalnej. Thaler wraz z Sunsteinem czynią to na przykładzie sytuacji, w jakiej przed laty znaleźli się dwaj wówczas zaprzyjaźnieni ze sobą, a obecnie bardzo znani aktorzy – Gene Hackman i Dustin Hoffman. Kiedy jeszcze nie byli sławni, często brakowało im pieniędzy. Hackman przyszedł do mieszkania Hoffmana, a ten poprosił go o pożyczkę. Hackman zgodził się, ale potem wszedł do kuchni Hoffmana, gdzie na ladzie stało kilka dużych słoików pełnych pieniędzy. Na jednym z nich była naklejka „Emerytura”, na drugim „Rachunki” i tak dalej. Hackman spytał, po co Hoffmanowi pożyczka, skoro w słojach ma tyle pieniędzy. Wtedy Hoffman wskazał na pusty słoik z napisem „Żywność” (Thaler 2012, s. 68).

Badania Thalera nad preferencjami społecznymi, zarówno teoretyczne, jak i empiryczne, były ukierunkowane m.in. na kwestie uczciwości i poczucia sprawiedliwości. W ramach badań eksperymentalnych analizował stosunek do uczciwości w różnych grupach społecznych na całym świecie i wpływ tego na funkcjonowanie rynku.

Badając cechujące ludzi niedostatki samokontroli, Thaler identyfikuje konflikty między pokusami bieżącymi a długoterminowymi planami – m.in. oszczędnościowymi, emerytalnymi. Wykazał, jak poprzez odpowiednie impulsy („szturchańce” – termin używany

przez Thalera) można temu zapobiegać. Dzięki temu rzucił też nowe światło na to, dlaczego postanowienia noworoczne są tak trudne do dotrzymania.

4. Ekonomia behawioralna i jej współczesne znaczenie

Ekonomia behawioralna, jako nurt teoretyczny w ekonomii, ukierunkowany na połączenie psychologii i ekonomii w celu racjonalizacji podejmowanych przez ludzi decyzji ekonomicznych, stopniowo umacnia swą pozycję w teorii ekonomii, zyskując zainteresowanie coraz większej rzeszy naukowców i kreatorów życia społeczno-gospodarczego. Noblista z tej dziedziny Robert Shiller podkreśla, że dotychczas przyznano noblowskie wyróżnienie już wielu osobom, które można zaliczyć do ekonomistów behawioralnych. Shiller wymienia tu poza sobą George'a Akerlofa, Roberta Fogela, Daniela Kahnemana, Elinor Ostrom. Po dołączeniu Thalera obecnie stanowi to około 6% wszystkich „ekonomicznych Nobli”, jakie kiedykolwiek przyznano (Shiller 2017).

Istnieją jednak merytoryczne podstawy, aby wskazaną przez Shillera listę noblistów behawioralnych poszerzyć o kilka dodatkowych nazwisk. Z pewnością można tu dołączyć trzech ekonomistów z USA, w tym nagrodzonego w 1992 r. Gary Beckera (1930–2014) – „for having extended the domain of microeconomic analysis to a wide range of human behaviour and interaction, including non-market behaviour” oraz nagrodzonych w 2000 r. Jamesa J. Heckmana i Daniela L. McFaddena za „development of methods of statistical analysis of individual and household behavior”.

Choć wyraźny i postępujący wzrost zainteresowania ekonomią behawioralną zauważalny jest mniej więcej od czterech dekad, to załóżki tego nurtu można zidentyfikować znacznie wcześniej, począwszy od dzieł Adama Smitha (1723–1790). Już sam tytuł (ale i treści) pierwszego, opublikowanego w 1759 r., dzieła tego intelektualnego ojca ekonomii klasycznej i klasycznego liberalizmu, pt. *Teoria uczuć moralnych*, ma wyraźne zabarwienie behawioralne – niestety, w XIX i XX w., zignorowane w ekonomii neoklasycznej.

Ekonomiści behawioralni, w tym Richard Thaler, wykazują sceptycyzm co do wielu utartych tez i metod charakterystycznych dla ekonomii neoklasycznej, stanowiącej od XIX w. główny nurt w teorii ekonomii. Na podstawie badań indywidualnych zachowań ludzi Thaler obala wiele tez uznawanych w ekonomii głównego nurtu za oczywiste. Tworzenie i wykorzystywanie przez ekonomistów głównego nurtu modeli opartych na uproszczonych założeniach, w tym przyjęcie modelu *homo economicus*, okazuje się – jak wynika z badań szczegółowych – niezgodne z rzeczywistością. I tak Thaler, na podstawie szczegółowych badań zachowań ludzi, kwestionuje m.in. zasadność niektórych tez z zakresu teorii racjonalnych oczekiwań.

Prowadzone przez Thalera badania są uznawane za drogę do przybliżania teorii ekonomii do „prawdziwego życia”. Podobnie jak w przypadku nagrodzonego Noblem Angus Deatona, także prowadzone przez Thalera badania można uznać za triumf ekonomii opartej na realiach. Do takiego stwierdzenia upoważnia szczegółowość tych badań, dowodzących, że indywidualne zachowania rzutują na sytuację makroekonomiczną – „mikro determinuje makro” (Mączyńska 2015).

Wiele miejsca w swych badaniach Thaler poświęca także kwestiom emerytalnym i podatkom. Szczegółowo badał np., jak zmiany zasad wyboru systemów emerytalnych (architektura wyboru) wpływają na zmiany w decyzjach emerytalnych. Thaler przestrzega przy tym przed błędnymi wnioskami, do jakich mogą prowadzić wysoce zagregowane badania ekonomiczne, przy marginalizowaniu badań zindywidualizowanych.

Thaler wychodzi z założenia, że o gospodarce najwięcej można się dowiedzieć i wpływać na nią, właśnie badając szczegółowo zachowania uczestników rynku. Stąd też badania takie uznaje za co najmniej tak samo ważne jak badania makroekonomiczne. Nieprzypadkowo zatem zachowania ludzi w obszarze podejmowania decyzji ekonomicznych stanowią główny obszar badań prowadzonych przez Thalera, i to od kilku dekad. Odzwierciedlają to tytuły dzieł tego ekonomisty (vide „Bibliografia”). Wyniki tych badań sugerują zarazem możliwe kierunki rozwiązań sprzyjających racjonalizacji dokonywanych przez ludzi wyborów ekonomicznych. Temu służy m.in. odpowiednia „architektura wyboru”.

Wiele miejsca w swych publikacjach Thaler poświęca wolności i demokracji, wskazując, że można pogodzić libertarianizm z paternalizmem. Wskazuje na błędy i ich negatywne następstwa wynikające z nader powierzchownego, zagregowanego podejścia niektórych ekspertów do oceny zachowań rynkowych.

Nobel dla Thalera został przyznany w sytuacji, gdy coraz częściej cele zakładane w polityce społeczno-gospodarczej okazują się trudne do zrealizowania, m.in. ze względu na niewłaściwie dobrane bodźce i niewłaściwą „architekturę wyboru”, której kreatorem jest nie tylko państwo, ale i rozmaite instytucje. Nieprzypadkowo też badania prowadzone przez Thalera spotkały się zainteresowaniem wielu instytucji, a sam Thaler w 2010 r. został zaangażowany w Wielkiej Brytanii jako doradca specjalnego powołanego z inicjatywy rządu, zespołu podejmującego prace z zakresu ekonomii behawioralnej. Ekspozowane stanowisko uzyskał także współautor i współpracownik Thalera, Sunstein, który w 2009 r. powołany został na stanowisko dyrektora do spraw regulacji w USA. Praktyczna użyteczność naukowych dokonań Thalera została podkreślona w uzasadnieniu Komitetu Noblowskiego (*Scientific Background...* 2017, s. 2).

Tezy dotyczące zachowań ekonomiczno-społecznych Thaler wraz z Sunstenem eksponuje najbardziej kompleksowo w książce *Impuls* (jedynej dotychczas publikacji Thalera dostępnej w języku polskim), z symptomatycznym podtytułem „*Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia*”. Thaler możliwości takie upatruje w rekomendowanych przez niego działaniach – „szturchańcach” na rzecz pożądanых rozwiązań, m.in. w obszarze edukacji, w tym finansowej, i ochrony zdrowia. W ostatnim podrozdziale tej książki, zatytułowanym: „Prawdziwa trzecia droga”, autorzy książki piszą: „W książce wyraziliśmy dwa główne stwierdzenia. Pierwsze, że pozornie drobne cechy sytuacji społecznych mogą mieć ogromny wpływ na zachowanie ludzi. Wszędzie obecne są zachęty albo przynaglenia, nawet jeśli ich nie widzimy. Architektura wyboru, zarówno ta zła, jak i ta dobra, obejmuje wszystko, jest nieunikniona i wywiera wielki wpływ na nasze decyzje. Drugie twierdzenie jest takie, że libertariański paternalizm to nie oksymoron. Architekci wyboru mogą kultywować wolność wyboru, jednocześnie zachęcając ludzi do pójścia w kierunku, który poprawi ich życie” (*Impuls...* 2012, s. 295).

Wszystkie publikacje Richarda Thalera dotyczą gorących obecnie tematów. Thaler zajmuje się nimi od prawie czterech dekad, co najmniej od 1980 r., kiedy to wskazywał na znaczenie dla teorii ekonomii i praktyki problematyki zachowań konsumenckich. Kolejne publikacje Thalera szczegółowo uzmysławiają wagę tego zagadnienia (*Scientific Background...* 2017).

W swej najnowszej, opublikowanej w 2015 r., książce pt. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, pełnej osobistych, a nawet dość emocjonalnych wątków, w tym m.in. dotyczących przyjaźni z ekonomistami-behawiorystami, Kahnemanem i Tverskym, Thaler – na swój prawie beletrystyczny sposób – przedstawia podstawowe elementy ekonomii behawioralnej, charakteryzując drogi jej rozwoju. Wskazuje na użyteczność praktyczną tego nurtu ekonomii. Zarazem jednak dochodzi do wniosku, że dorobek ekonomii behawioralnej, choć coraz bardziej znany i uznawany także przez praktyków-kreatorów życia społeczno-gospodarczego, to wciąż jednak ma stosunkowo niewielkie

przełożenie ma makroekonomię (Thaler 2015). To dość niepokojąca konstatacja, dowodząca tendencji do odizolowywania się od siebie (silosowości) poszczególnych nurtów teoretycznych w naukach ekonomicznych, co nie może dobrze służyć ich rozwojowi. Thaler traktuje to jako przejaw wciąż utrzymującego się, nieuzasadnionego niedoceniaenia ekonomii behawioralnej przez przedstawicieli ekonomii neoklasycznej. Oczywiście Thaler ocenia to negatywnie. W tej sytuacji nie dziwi, że tuż po ogłoszeniu werdyktu noblowskiego, na zadane mu przez dziennikarzy pytanie, w jaki sposób wyda 9 mln koron nagrody (ok. 940 tys. euro), odpowiedział, że „w najbardziej irracjonalny sposób, w jaki tylko będzie to możliwe” (*Nagrody...* 2017).

Nagrody Nobla, w tym także nagroda dla Thalera, jak już podkreślano, nie są jednak wolne od kontrowersji, wątpliwości i pytań. Rodzą się one zwłaszcza, jeśli brany jest pod uwagę wpływ dorobku noblistów na rzeczywistość gospodarczą.

5. Intelktualny dorobek noblistów – użyteczność praktyczna

Historia uczy, że z wykorzystywaniem dorobku noblistów w praktyce bywa bardzo różnie. Świadczy o tym przykład Jamesa Tobina (1918–2002), autora koncepcji opodatkowania spekulacyjnych transakcji finansowych (tzw. podatek Tobina) – uhonorowanego ekonomicznym Noblem w 1981 r. za analizę rynków finansowych i ich związków z decyzjami o wydatkach, zatrudnieniem, produkcją i cenami, która to koncepcja wciąż – mimo upływu 35 lat od jej opracowania – nie doczekała się realizacji na szerszą skalę.

Inaczej zaś stało się z naukowym dorobkiem innego noblisty (z 1976 r.), Milтона Friedmana (1912–2006), którego poglądy wywarły silny wpływ na rozwój monetarystycznego nurtu w teorii ekonomii i miały znaczący wpływ na politykę społeczno-gospodarczą w wielu krajach. Dotyczy to też innego noblisty, Eugene Famy. Jako autor hipotezy o efektywności i niezawodności rynku, Eugene Fama, uhonorowany nagrodą Nobla w 2013 r., wywarł istotny wpływ na rozwój neoliberalizmu i jego implementacji w praktyce. Dorobek naukowy Famy stanowił m.in. istotne wsparcie dla neoliberalnej idei marginalizacji roli państwa w gospodarce.

Jednak kryzys globalny z 2007/2009 r. wyraźnie podważył racje obydwu tych noblistów. Trudno się zatem dziwić, że uhonorowanie ekonomicznym Noblem kilka lat po wybuchu kryzysu, tj. w 2013 r., Eugene Famy – za empiryczne badania cen aktywów – wzbudziło sporo kontrowersji. Wątpliwości zrodziły się tym bardziej, że za jeden z ważnych czynników kryzysogennych uznano właśnie nieprawidłowości w wycenie aktywów przedsiębiorstw, zwłaszcza finansowych.

Na tle tak dużych różnic między laureatami, zarówno pod względem orientacji naukowej i ideowej, jak i siły wpływu na rzeczywistość, rodzą się pytania dotyczące rzeczywistego znaczenia nagrody imienia Alfreda Nobla w ekonomii i przyjmowanych przez Komitet tej Nagrody kryteriów. Corocznie toczą się dyskusje na ten temat. Opinie są wielce zróżnicowane. Dotyczyły to m.in. nagrody dla Angusa Deatona. Można spotkać opinie, że jest to ukłon Komitetu Noblowskiego w stronę uznania problemu narastania nierówności społecznych jako zagrożenia dla harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego, a zatem i uznania znaczenia badania tej problematyki. Nie brak też opinii, że noblowskie nagrody w 2014 r. dla Jean Tirola i w 2015 r. dla Angusa Deatona można uznać za dążenie Komitetu Noblowskiego do złagodzenia kierowanych pod adresem tego Komitetu zarzutów nadmiernego uprzywilejowania reprezentantów *mainstreamu* i szkoły chicagowskiej w teorii ekonomii oraz reprezentantów neoliberalizmu. Taki argument może być też przypisany

nagrodzie dla Richarda Thalera. Zarazem pojawiają się też opinie, że nagroda Nobla dla Deatona i jego rekomendacji ukierunkowanych na zmniejszanie nierówności społecznych jest przejawem skłonności do idei socjalizmu. Z kolei w odniesieniu do Thalera formułowane są obawy, że proponowany przez niego system impulsów i kształtowanie architektury wyboru umocni pozycję instytucji kreujących tę architekturę, w tym instytucji państwa, asymetrycznie i na niekorzyść pozycji indywidualnych osób (Ostapiuk 2016).

Zważywszy na niespodzianki i kontrowersje towarzyszące Nagrodzie Nobla, z pewnością interesująca byłaby szczegółowa analiza z dzisiejszego punktu widzenia znaczenia i aktualności naukowego dorobku dotychczasowych noblistów. Interesująca byłaby m.in. ocena, czy i w jakim stopniu dorobek ten jest odporny na próbę czasu. Trudno odmówić racji zgłaszanym postulatami idącym w tym kierunku. Zarazem jednak nie brakuje opinii, że nie sposób do końca obiektywnie z dzisiejszego punktu widzenia ocenić naukowe zasługi noblistów sprzed lat (Jasiński 2014). Zawsze bowiem takie analizy będą obciążone syndromem, że „potem wszyscy wiedzą lepiej jak miało być przedtem”.

Trudno też odmówić racji spotykanym na ten temat opiniom, że w takiej analizie istotne byłoby także uwzględnienie, jakie kandydatury (począwszy od pierwszego roku przyznania nagrody, tj. od 1969 r.) brane były pod uwagę przez Komitet Noblowski i jakie zostały odrzucone. Dokonana na tej podstawie analiza porównawcza rzuciłaby dodatkowe światło na dzisiejszą aktualność naukowego dorobku zarówno nagrodzonych Noblem ekonomistów, jak i tych, których kandydatury zostały odrzucone. Niestety, z regulaminu przyznawania ekonomicznego Nobla wynika, że nazwiska naukowców – kandydatów do nagrody, branych pod uwagę przez Komitet Noblowski, nie mogą zostać ujawnione przez 50 lat po ogłoszeniu werdyktu. Zatem o szczegółowej historii pierwszej nagrody z 1969 r. i rozpatrywanych do niej kandydatach można będzie się ewentualnie dowiedzieć dopiero w 2019 r. Tym samym sugerowane szczegółowe analizy noblowskich laurów musiałyby przeciągnąć się w czasie.

6. Obowiązkowe noblowskie lektury

Z publikacjami Richarda Thalera powinni zapoznać się wszyscy, którym na sercu leży poprawa jakości życia ludzi. To obowiązkowa lektura dla głównych kreatorów życia społeczno-gospodarczego.

Wynikami badań prowadzonych przez Thalera powinni zainteresować się bardziej wnikliwie także ci, którzy skłonni są uznawać noblowskie wyróżnienie dla tego naukowca za przejaw niedoceniań dorobku ekonomii neoklasycznej. Jednak szczegółowa lektura dzieł Thalera przeczy temu i wskazuje, że mogą one mieć istotne znaczenie w rozwoju teorii ekonomii i umacnianiu gospodarki wolnorynkowej, w umacnianiu demokracji oraz eliminowaniu nieprawidłowości w sferze polityki społeczno-gospodarczej. Stąd też badania z zakresu ekonomii behawioralnej nie powinny być traktowane jako kwestionowanie dorobku ekonomii neoklasycznej. Przeciwnie, mogą stanowić ważne jej wsparcie. Ekonomia behawioralna bowiem oferuje narzędzia przybliżające teoretyczne, modelowe założenia badawcze do realiów życia społeczno-gospodarczego.

Z pewnością publikacje noblistów warto czytać. Lektura prac Thalera może być, moim zdaniem, wielce użyteczna również, a może zwłaszcza, w Polsce i pomocna w poszukiwaniu rozwiązań rozmaitych problemów społecznych i ekonomicznych, w tym także podatkowych oraz emerytalnych.. Znajomość wyników badań prowadzonych przez tego ekonomistę mogłaby pozytywnie wpłynąć na jakość debaty na temat polityki społeczno-gospodarczej i jakością tej polityki.

W książce *Impuls* Thaler i Sustein wyrażają nadzieję, że ich podejście może służyć jako „realny wspólny grunt w naszym niepotrzebnie spolaryzowanym społeczeństwie” (*Impuls...*, 2012, s. 285–286). Ustosunkowują się także do wielce złożonej kwestii roli państwa we współczesnej gospodarce, przestrzegając, że „istnieje jednak subtelna różnica między bezmyślnym sprzeciwem wobec wszystkich „interwencji rządu” jako takich a sensownym twierdzeniem, że kiedy rządy interweniują, powinny to robić w sposób, który wspiera wolność wyboru” (tamże, s. 286). Ponadto autorzy ci podkreślają, że „podobnie jak sektor prywatny, także urzędnicy państwowi mogą ponaglać ludzi do pójścia w kierunku, który poprawi ich życie, jednocześnie kładąc nacisk, że ostateczny wybór należy do jednostek, a nie do państwa” (tamże, s. 287).

To obowiązkowa lektura dla głównych kreatorów życia społeczno-gospodarczego, w tym twórców prawa, zwłaszcza finansowego czy emerytalnego. Zasadne byłoby też szersze popularyzowanie w dydaktyce dzieł Thalera, a także innych prac noblistów z ekonomii. Jest to możliwe, tym bardziej że większość publikacji, także tu cytowanych, jest dostępna w Internecie. Popularyzowaniu w Polsce dorobku ekonomii behawioralnej może też się przysłużyć pierwsza zwarta publikacja polskiego autora dotycząca ekonomii behawioralnej, monografia Krzysztofa Orlika pt. *Makroekonomia behawioralna* (Orlik 2017).

Tekst wpłynął: 5 lutego 2018 r.
(wersja poprawiona: 9 lutego 2018 r.)

Bibliografia

- All Nobel Prizes* (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/lists/all) (dostęp: 30.01.2018).
- Deaton A., Muellbauer J., *Economics and Consumer Behavior*, Cambridge University Press, Cambridge 1980.
- Clarivate Analytics 2017 Citation Laureates* (https://cdn.clarivate.com/wp-content/uploads/2017/09/M242-Crv_SAR-Citation-Laureates_Infographic-006.pdf).
- Deaton A., *What Does the Empirical Evidence Tell Us About the Injustice of Health Inequalities? w: Inequalities in Health: Concepts, Measures and Ethics*, red. N. Eyal, S. Hurst, F. Norheim, D. Winkler, Oxford University Press, Oxford 2013.
- Deaton A., *Reshaping the World: The 2005 Round of the International Comparison Program*, w: *Measuring the Size of the World Economy: The Framework, Methodology, and Results from the International Comparison Program*, World Bank, Washington 2013.
- Facts on the Prize in Economic Sciences* (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/economic-sciences/index.html) (dostęp: 30.01.2018).
- Full Text of Alfred Nobel's Will (http://www.nobelprize.org/alfred_nobel/will/will-full.html) (dostęp: 15.10.2015).
- Jasiński L.J., *Nobel z ekonomii 1969–2014*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2014.
- Laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii*, (https://pl.wikipedia.org/wiki/Laureaci_Nagrody_Banku_Szwecji_im._Alfreda_Nobla_w_dziedzinie_ekonomii) (dostęp: 30.10.2018).
- Mączyńska E., *Paradoks Deatona. Nobel z ekonomii 2015*, „Studia Ekonomiczne” 2015, nr 4.
- Miller M.H., *Behavioral Rationality in Finance: The Case of Dividends*, „The Journal of Business” 1986, nr 59 (4).
- Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii 2017. Richard H. Thaler uhonorowany za badania nad ekonomią behawioralną*, 09.10.2017 (<http://www.newsweek.pl/biznes/gospodarka/nagrody-nobla-w-dziedzinie-ekonomii-2017-richard-h-thaler,artykuly,417168,1.html>) (dostęp: 10.01.2018).
- Orlik K., *Makroekonomia behawioralna. Jak wyjaśnić zjawiska makroekonomiczne z wykorzystaniem ekonomii behawioralnej*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2017.

- Ostapiuk A., *Ekonomia behawioralna nowym przelomowym narzedziem wladzy i ekonomistow* (2015) (<https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/impuls-czyli-jak-wplynac-na-oczekiwany-wybor/>).
- Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
- Rist G., *Urojenia ekonomii*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2015.
- Rodrik D., *After Neoliberalism, What?*, „Project Syndicate”, September 2002.
- Rosik P., *Tropienie ekonomii behawioralnej*, „Obserwator Finansowy”, 17.12.2017 (<https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/tropienie-ekonomii-behawioralnej>) (dostęp: 30.01.2018).
- Safarzyńska K., *Nobel za nieracjonalność ekonomii. Dlaczego to ważne?* (<http://krytykapolityczna.pl/nauka/richard-thaler-nobel-komentarz>) (dostęp: 30.01.2017).
- Scientific Background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2017 – Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology, the Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, the Royal Swedish Academy of Sciences, 2017 (https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/advanced-economicsciences2017.pdf).
- Shiller R.J., *Richard Thaler is a Controversial Nobel Prize Winner – But a Deserving One*, 11.10.2017 (<https://www.theguardian.com/world/2017/oct/11/richard-thaler-nobel-prize-winner-behavioural-economics>).
- Simon H.A., *Behavioural Economics*, w: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Palgrave Macmillan, 1987.
- Słownik języka polskiego*, PWN (<https://sjp.pwn.pl/slowniki/behawioralny.html>) (dostęp: 30.01.2018).
- Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
- Sunstein C.R., Thaler R.H., *Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron*, „University of Chicago Law Review” 2003, nr 70.
- Thaler R., *Curriculum Vitae* (<http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/vitae/CV.pdf>) (dostęp: 30.01.2018).
- Thaler R.H., *Toward a Positive Theory of Consumer Choice*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1980, nr 1.
- Thaler R.H., *Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency*, „Economics Letters” 1981, nr 8.
- Thaler R.H., *Mental Accounting and Consumer Choice*, „Marketing Science” 1985, nr 4.
- Thaler R.H., *Psychology and Savings Policies*, „American Economic Review” 1994, nr 84.
- Thaler R.H., *Mental Accounting Matters*, „Journal of Behavioral Decision Making” 1999, nr 12.
- Thaler R.H., *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, New York 2015.
- Thaler R.H., Benartzi S., *Save More Tomorrow TM: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving*, „Journal of Political Economy” 2004, nr 112.
- Thaler R.H., Johnson E.J., *Gambling with the House Money and Trying to Break Even: the Effects of Prior Outcomes on Risky Choice*, „Management Science” 1990, nr 36.
- Thaler R.H., Rosen S., *The Value of Saving a Life*, w: *Household Production and Consumption*, red. N.H. Terleckyj, National Bureau of Economic Research, New York 1976.
- Thaler R.H., Shefrin H.M., *An Economic Theory of Self-Control*, „Journal of Political Economy” 1981, nr 89.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Libertarian Paternalism*, „American Economic Review. Papers and Proceedings” 2003, nr 93.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press, New Haven 2008.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące dobrobytu i szczęścia*, Wyd. Zysk i S-ka, Poznań 2012.
- Thaler R.H., Tversky A., Kahneman D., Schwartz A., *The Effect of Myopia and Loss Aversion on Risk Taking: An Experimental Test*, „Quarterly Journal of Economics” 1997, nr 112.
- Winners of the Nobel Prize for Economics* (<https://www.britannica.com/topic/Winners-of-the-Nobel-Prize-for-Economics-1856936>) (dostęp: 30.01.2018).